# 2024年保险公司个人上半年工作总结简短

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-20

*20\_年保险公司个人上半年工作总结简短一1.实习时间20xx年12月10日至20xx年1月10日2.实习单位中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心3.实习好处在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳...*

**20\_年保险公司个人上半年工作总结简短一**

1.实习时间

20xx年12月10日至20xx年1月10日

2.实习单位

中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心

3.实习好处

在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、职责感的实习活动，培养初步的实际工作潜力和专业技能。

1.了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及构成的体制，企业文化与发展史;

2.了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分;

3.了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证;

4.了解保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证;

5.了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，培养和提高在单位的工作潜力。

1、实习初期

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了三年的母校，踏入社会理解社会考验的时候了。为增加实践经验，我在20xx年12月10日至20xx年1月10日期间由扬州职业大学信息工程学院的安排下到了中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习。我很感谢扬州职业大学信息工程学院和中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心给我这样的难得机会，同时由衷地感谢所有为我的实习带给帮忙和指导的的中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心工作人员及我的老师，感谢你们为我的顺利实习所做的帮忙和努力。

2.实习单位简介

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于20xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20xx年12月17日、18日及20xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已透过为其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排行不断提高。中国人寿保险股份有限公司扬州电话销售中心是中国人寿新开辟的一种途径。

3.实习体验

根据我系面向本专业实习的号召，我怀着一份激动和好奇的情绪来到中国人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第一次实习实践活动。此刻回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时间的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、用心工作、热爱生活的人，在那里我度过了一段快乐而又难忘的时光。保险是将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用，我觉得无论我们做什么都就应把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方应对这周的参观实习做一个工作小结。

在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习的一个月的时间里，我了解了有关保险的知识，学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅，并体验了一种新的生活。在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心，我先后理解了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——鸿康和安心百分百的基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人资格证的考试培训。透过在公司的培训与工作的参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：(1)保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的决定，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。(2)透过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知潜力，透过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮忙了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，透过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位能够虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高潜力的学习欲望。(5)勤奋、踏实、认真、负职责做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

对于交际工作潜力和专业技能也有具体要求如下：1、培养从事经纪中介工作的业务潜力。了解并熟悉保险业务员的日常业务和工作流程，学会进行工作。2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。4、培养艰苦创业精神和社会职责感，构成热爱专业、热爱劳动的良好品德

4.业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司透过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司透过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。

业务承保

保险人透过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失状况进行调查，并且予以赔偿的行为。

5.经验汇报

在实习的这段时间里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇搞笑的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在那里和老师、领导们汇报一下：

(1)对保险没兴趣

a)没兴趣，这太好了，假如说你对保险充满兴趣的话，不但是保险公司，连我都会害怕，因为一个说他对保险有兴趣的人，往往有问题存在，而你对保险没兴趣，说明你不会有道德风险，身体健康，正是我们最佳的承保对象，我想带给最好的资料给你参考，耽误您几分钟好吗

b)保险不是讲兴趣，而是讲需要，保险不是奢侈品，而是必需品，不如我简单地为你做一下介绍，如果您觉得有需要再买也不迟。

c)先生/女士，您必须对保险没兴趣，象您此刻在事业这样好，生活这样安定，怎样会有精力关心风险而我的服务正是为您居安思危做准备的。

(2)思考一下，过一段时间再说

a)当然了，这是一张长期的契约，思考也是十分重要的，只但是风险不是我们思考好了才发生，早一天投保，早一天受益，要是以外发生了，再说就晚了，既然您已认识到了保险的好处与功用，早晚都要办，您还等什么呢

6.实习小结

我觉得实习能够让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才能够明白工作到底是怎样一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;善于发挥自己的长处，敢于理解批评，弥补不足------这就是我对自己实习的态度。

1.从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。

当你刚进入新单位的时候，刚开始的业务会因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，工作效率也明显降低了，而且容易走神。其实这是个磨合阶段，只要你尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了。总之，在基本业务的这一关能够顺利走过去，以后即使换成其它工作，你也能做得很好。

2.渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个礼拜前的我和此刻的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司人员的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想大家进入时就应也一样吧。经过近一个礼拜的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是需要更多的经验和努力。

保险公司实习报告范例

我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作资料一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期盼的实习就这样开始了。我于20xx年4月6日走进了中国大地保险股份有限公司珠海分公司进行我的实践活动。在那里，我理解了更为有用的保险知识，而每一天展业和演练活动，又增强了我的实战潜力，使我迈出了成功的一步。

该公司是xx年12月中国再保险公司按照国务院批示进行整体改制，成立的唯一国有专业财产再保险公司。

公司的前身中国再保险公司长期以来一向履行国家再保险职能，与国内各家保险公司均有全面的再保险合作，并与国际再保险市场建立了广泛的业务关系。

我的实习工作首先是从“保单行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的主角着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用处的电脑;另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(xx版)。无聊是有一点，但是也好，我能够先把寿险的整个运作流程熟悉一下。此刻看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能明白人家是干吗的。

第二天我就开始帮小赖姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一向到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影我的脸正对着那两台机器呢。个性是之后到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前那里没实习生时新契约在冲单的日子是如何过来的之后明白是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长啊。

装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我务必提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我此刻能够拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过5%，合同作工工整率不低于95%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

之后，小赖姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我能够替小赖姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

(1)保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的决定。

(2)透过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知潜力，透过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮忙了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，透过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位能够虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高潜力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负职责做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

际工作潜力和专业技能。具体要求如下：

1、培养从事经纪中介工作的业务潜力。了解并熟悉保险业务员的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。

4、培养艰苦创业精神和社会职责感，构成热爱专业、热爱劳动的良好品德.

5、找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充知识，为求职与正式工作做好充分的准备。

对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的完美憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有期望”，而最后成功的人都是坚信“我必须，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，应对挑战，为了成功努力奋斗吧!

**20\_年保险公司个人上半年工作总结简短二**

尊敬的家人们：

一封迟到的感谢信送给我的家人们，里面有很多想给大家说而又无法用语言表达的肺腑之言。感谢大家见证我们在平安保险公司点点滴滴的成长。

当静下心来回想过去时内心有很多感触，掐指算一下我们夫妻在平安已经第六个年头了，在这六年里经历无数个日日夜夜，风吹雨打，同时也获得了很多的奖项和荣誉。在北京分公司也有一席之地；并双双评为优秀讲师和荣誉业务员。所有成绩的获得是您和众多家人们不离不弃的一直陪伴在我们身边。内心的感受和感激之情是无以言表的；我们觉得一切都是缘分，北京那么大我们可以相识，并且能成为生命伙伴很不容易，在服务上有做的不到位的请您谅解。相信通过我们夫妻的努力能让您和您的亲人拥有人身保障和财务保障会让我们的生活更有安全感，更能体现我们对家人的爱和责任。

更让我们庆幸的是我们选择了中国最大的金融保险公司，在这几年中经我们的手也办理了不少理赔，大的到金额12万元，小到几百元钱。每次看到理赔金打过去时感到自己所从事的职业是那么的有价值，有意义。当然我们希望所有的亲人们都一辈子幸福平安，在今后的日子里希望我们所有的家人们继续陪伴我们，我们会用更优益的成绩和更好的服务来回报大家！

此致

敬礼！

写信人：xxx

20xx年x月x日

**20\_年保险公司个人上半年工作总结简短三**

本人经某某股份有限公司授权为保险营销员。本人愿在授权范围内依法开展业务活动，愿对下列事项郑重承诺，并承担相应责任：

1、 本人提供的应聘资料(学历、工作经历、身份证明、健康告知等)真实可靠。

2、 本人无犯罪及其他刑事记录。

3、 本人了解并愿意遵守公司的各项规章制度。

4、 本人将遵守职业道德，诚实守信，规范展业，不欺骗客户，不欺骗公司，并在工作中做到：

(1) 如实告知客户的合同权益，准确解释合同条款，

不曲解夸大责任与收益。

(2) 正确指导客户亲笔填写合同 并签字，不代客户签名，不唆使他人代签名。

(3) 在公司规定时间内送达合同正本，并如实告知客户享有犹豫期内撤件的权利。

(4) 如实填写营销员报告书，不作一切欺诈行为。

(5) 在公司规定时间内将保费交到公司，不滞留，挪用和侵占保费、保险金等。

(6) 不为客户回佣。

(7) 不代理其他保险公司的业务，不从事其他职业。

(8) 不从事《保险代理合同书》中要求营销员禁止的其他行为。

5、 本人行为如有违以上承诺，公司可随时根据本人于公司所签订的《保险代理合同书》的有关规定解除该合同，由此造成的一切后果由本人承担。

本人是否曾在其他保险公司任职：是 否 离职手续办理完毕时间：—————————————————————

本人户口所在地派出所：——————————————

本人档案所在地——————————————————————————

承诺人签字——————————————

见证人签字：(内担保人)————————————————————————

年 月 日

**20\_年保险公司个人上半年工作总结简短四**

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在五天的实习过程中，我深深地感受到课堂上所学知识的肤浅和实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难受。在学校自认为学得不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。学无止境，保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息，解答客户对保险的疑问和困惑。

中国太平洋保险公司福州分公司

该公司（简称太保福州分公司）是中国太平洋保险公司（简称太保总公司）设在福州的分支机构，系全国性的股份制保险企业，不具有法人资格，其民事责任由总公司承担。前身为交通银行福州支行保险业务部。1991年开始为中国太平洋保险广州分公司代理保险业务，1991年8月，经人行省分行批准成立福州代理处。1991年5月，经人行省分行批准，由代理处改设办事处。1991年11月18日，经人行总行批准，由办事处升格为分公司，时任公司副总经理张庆永主持工作，全辖正式职工96人，其中公司本部49人，地址在福州市福新路华威大饭店15层。

公司内部设人秘处、行政保卫处、业务管理处、业务处、计划财务处、电脑处、市场管理处、监察审计处及人身险部；下设泉州、三明、漳州和福州市台江等支公司及福清、马尾、亭江等办事处。其业务经营范围：承保人民币和外币的各种财产保险、责任保险、信用保险、农业保险、人身保险等业务；办理各种国内、国际再保险业务和法定保险业务；与国内外保险及其有关机构建立代理关系和业务往来关系，代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔等业务及其委托的其他有关事宜；有价证券投资、实业投资和经人行总行批准经营的其他资金运用业务，以及经人行总行批准的其他业务。

年升格后，公司业务运行正常。当年底实现利润625万元。1998年由于上半年水灾等因素影响，亏损594万元，下半年经采取扭亏增盈的措施，至年底实现扭亏目标。当年财产险保费收入12885万元，赔款支出6061万元，赔付率47、04%；人身险保费收入16735万元。

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常学习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

参加业务培训及考核

在中国太平洋保险公司福州分公司，20xx年10月1日至3日我先后参加了新人培训班和衔接班，接受了保险业基础理论和中国太平洋的各个险种的基本条款及规定的培训和学习。

学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，对我在进行的职业规划和职业生涯设计时给予了莫大的帮助。

经过3的培训后，从10月4日起我便在师傅的指导下开始了我的业务实习。新人上道，自然容易多犯错尽管我试图认真做好每件事但是还是会出小差错，还是会紧张，遇到了许多这样或那样的问题。

我所推销的主要是人身保险。就是缘故再结合陌生，通过走访客户，并根据其具体情况制定出相应的寿险计划书，进而跟单促成。人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。该险种所涉及的往往是人的老、死、疾、残等，但在中国这样一个儒教的国度了人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。另外，由于极个别保险业务员的对客户欺诈行为，使得许多人对保险业务员持不信任态度，根本听不进合理意见，使我们在实际工作中遇到很大的阻力和困难。再有，在金融危机的影响下，保险业务量明显降低，而且公司的考核标准相比以前也更加严格，比如，公司要求职员在保住原有客户资源的基础上开拓更多的新客户，如果在规定时间内完不成任务就是卷铺盖走人。因此，在此时进入保险行业，我感觉自己正面临着前所未有的挑战。

虽然在这段时间里遇到了许多挫折和困难，但我一直坚信：年轻时遇到这些挫折其实是一种福气，因为从中获得的经验教训足以让我们终生受用。也不例外，在刚刚过去的近一个星期的实习中我也学的了不少让我受益终生的实用知识。通过这段时间走访客户的种、种经历和与市府及同事的交流沟通，让我学会了如何工作，更重要的是让我明白了成为一个优秀保险推销员应具备的基本素质。

通过这段实际的实习，我总结了几点实习心得：

要有广博专业精深的知识

人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律。税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。所以一个优秀的业务员应储备专业的保险知识，以及由保险衍生出来的金融、法律、财税、医学等多方面的知识。除此之外，寿险业务员还要不断地学习顾客心理学、行为科学、社会学、人际关系等多学科内容，并在实践中不断地感悟和总结。

要善于沟通，要有良好的口才

要说服客户购买自己的产品，除了凭有竞争力的产品质量和价格外，就凭业务员的嘴怎么去说怎样让自己的语言既有艺术性又有逻辑性。尽管在大学里有过不少这方面的锻炼，现在发现那些远远不够，所以往后我要注重这方面能力的提高。

要有积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

要有团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好成绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。通过这段时间的实习，我深刻地体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书、多学习，多经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国太平洋保险公司福州分公司这段时间对我的栽培！

**20\_年保险公司个人上半年工作总结简短五**

现在大学生几乎都有过出去实习过的经历，实习就像我们大一时的军训一样，是每个人必须都要有的经历，这就说明了实习的重要性，所以我也非常重视实习。

终于找到可以实习的机会了，是在一家保险公司实习，这已经是令我很欣喜了，毕竟这样的实习机会不是很好找的。我就走上了实习的岗位。

经过近一个多月在保险公司银行业务部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢\*\*人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识和了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得培训这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢?其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

二、银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误;

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要;熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能;通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

大学生出去实习真的很必要，在实习中学习的不仅仅是你理论知识，更重要的是你的个人实践能力和综合素质，还有如何做一个对公司有用的人。这些都是以后工作中必须要学的，大学期间就学会了，走上社会后减少了适应时间，在新的公司也能够很快的委以重任，对自己的前途很重要。

这次实习我想我会一辈子记住的，是那样的刻骨铭心，让我把一辈子要学的东西都领会了差不多，我就是想忘记也忘不掉的。

以后的路还有很长，可是在我领悟了基本道理后，我想我会在以后的路上走的更好、更远，我想我会在人生路上取得成功的!

**20\_年保险公司个人上半年工作总结简短六**

一、前 言

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中，它可以为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会。只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，我走进了中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天细致的工作和经常的培训活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

我感觉，在“中国平安”为期两个月的实习中 ，我学到的知识很多。“我今天学到了什么内容，我今天解决了什么问题;我今天得到了什么启事，我打算在今后如何使用;我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;我应善于发挥自己的长处，又敢于接受批评弥补不足”------这就是我对自己实习的态度。感谢中国平安保险公司给我提供了这样一个机会。

二、公 司 简 介

中国平安保险(集团)股份有限公司是中国第一家以保险为核心的，融证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元金融业务为一体的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。公司成立于1988年，总部位于深圳。截至20xx年12月31日，集团总资产为人民币3,197.06 亿元，权益总额为人民币335.22亿元。20xx年1月9日，公司市值超过1,000亿港元，跨入国际大型金融保险机构行列。

20xx年，中国平安保险(集团)股份有限公司名列福布斯全球20xx强企业第539名、中国入围企业第10名(唯一入围的中资保险企业)，20xx中国最具生命力百强企业排名第一，是超速成长的典范企业。

中国平安是中国金融保险业中第一家引入外资的企业，拥有完善的治理架构，国际化、专业化的管理团队，公司控股设立中国平安人寿保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康保险股份有限公司，并控股中国平安保险海外(控股)有限公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司。

财产保险是中国平安保险集团长期以来经营和发展的基矗自1988年成立以来，中国平安产险业务规模逐年攀升，业务发展稳健;在产品开发方面不断创新，目前经营的险种包括机动车辆保险、财产保险、飞机保险、家庭财产保险、建筑工程险、公众责任保险、医疗事故责任保险等主险127个，附加险200个。近年适时开发推出了个人抵押贷款房屋保险、律师责任保险、会计师责任保险、医师责任保险、公司董事及高级职员责任保险、国内贸易短期信用保险、外派劳务人员履约保证保险、旅行平安意外伤害保险等70多个符合市场需求的新险种。

嵌镶于珠江三角洲腹地的佛山，历史悠久，人杰地灵，曾是中国“四大名镇”之一;曾有过商业鼎盛，街市繁华的辉煌;曾有过“南国陶都” 、“南国红豆”的美誉。有禅城、顺德、南海、三水、高明五区，其中顺德区和南海区分列20xx中国经济最发达十强县(市)第一和第六位。佛山正以无愧于祖国重托的自信和豪迈，走向繁荣，走向民-主，走向文明，走向现代化。

中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司是经中国保险监督管理委员会批准，由中国平安财产保险股份有限公司作为唯一发起人设立的。20xx年公司三大业务齐头并进，总保费收入达到26000万元，并以18%的市场占有率在佛山产险市场上位列第二。公司业务规模、经营管理、品质、成本等各项指标得到持续改善，在平安系统内均稳居前列。

**20\_年保险公司个人上半年工作总结简短七**

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年;这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三!也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢?因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

既然这是一个逃不了的游戏，既然人生中存在着不可规避的风险，我为什么不及早做准备呢?

我明白，天晴的时侯修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已!”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥.”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

吉祥三宝，它集吉祥与爱心一体，给人们带来平安和祥和，更是融入了万千人士的爱心和希望，它如此珍贵与美好，怎能让我不对它充满期待?怎能不让我激情澎湃?

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！